

Rendez-Vous pour l'emploi au Parc ICADE by Orly Paris® 2017



Appellation du poste : Commercial BtoB

Offre d'emploi ouverte : Aux cadres et jeunes diplômés

Famille métier : Commercial Marketing

Niveau de formation : BTS, DUT, DEUG Exigé

Intitulé du diplôme : Commerce Vente

Expérience professionnelle : Sur même secteur - Minimum : 2 Année(s)

Nature du contrat : Contrats tout public

Type de contrat : Contrat à durée indéterminée

Durée hebdomadaire : 35h

Avantages : fixe+part variable + véhicule de société + téléphone + PC portable, Frais de repas, Intéressement

Permis : B

Activités et spécificités du poste : TOSHIBA, leader mondial en solutions haute technologie, met sa passion de l'innovation au service de ses clients en créant des solutions high tech, toujours plus performantes. Pour son activité de gestion de documents, des solutions et des systèmes d'impression, Toshiba recrute des commerciaux pour l'Ile de France. Ces postes s'adressent aux candidats souhaitant s'investir dans un projet d'entreprise mêlant le désir de satisfaction du client et le développement de parts de marché. Les postes sont évolutifs, c'est l'occasion pour vous, femmes et hommes de terrain d'exercer vos talents en rejoignant un groupe mondial dont l'ambition est d'être le fournisseur unique de nos clients pour leurs besoins d'impression. Pour cela, Toshiba met à votre disposition un parcours complet de formation tant sur l'univers High Tech de nos solutions, que sur les techniques de vente et de conseil, ainsi qu'un encadrement de proximité. Postes situés dans les départements : 75, 91, 92, 93, 94, 77,78 Durée: Employé : horaire collectif Cadre : 218 jours Missions Sous la responsabilité du Chef des Ventes, vous avez pour mission de gérer et développer un portefeuille de clients PME/PMI sur un secteur géographique défini, sur des cycles de vente courts. Vos principales missions seront : ? Prospection téléphonique et physique ? RDV de découverte et mise en œuvre d'un argumentaire commercial ? Proposition d'audit avant-vente ? Closing d'affaires sur l'ensemble de nos solutions et services (matériel, solutions, dématérialisation) ? Pérennisation du parc clients existant. Profil Ce qui nous intéresse, c'est votre personnalité, votre fibre commerciale et votre appétence pour les nouvelles technologies. Idéalement, vous avez déjà fait la preuve de votre maîtrise des techniques de vente sur une première expérience terrain en BtoB sur des cycles de vente similaires. Vos meilleurs atouts ? L'esprit de conquête, l'organisation, la persévérance, la force de persuasion et l'esprit d'équipe.

Nombre de postes : 10 - **Lieu de travail :** Île-de-France

Entreprise : Toshiba Ile de France

Numéro stand : J18 - Commercial BtoB - Toshiba Ile de France